

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Desa Rejoagung merupakan salah satu dari 19 desa yang terletak di wilayah administrasi kecamatan Kedungwaru kabupaten Tulungagung. Setelah Indonesia merdeka, Desa Rejoagung telah mengalami beberapa masa kepemimpinan, yaitu:

Tabel 4.1

Sejarah Pemerintahan

No.	Nama Kepala Desa	Dari tahun	Sampai tahun
1.	Demang singodrono	1882	1931
2.	Bapak ndnyo medjo	1931	1935
3.	Bapak sudipuro	1935	1939
4.	Bapak sunari	1939	1942
5.	Bapak saiman	1942	1945
6.	Bapak kasino	1945	1948
7.	Bapak mukilan	1948	1965
8.	Bapak karteker mrakeh	1965	1971
9.	Bapak mrakeh	1971	1990
10.	Bapak mispan	1990	1998
11.	Bapak drs nyohadi	1998	2013
12.	Bapak mukaji	2013	Sampai sekarang

Sumber : *Wawancara dengan Ibu Carik Desa Rejoagung*⁶⁸

1. Sejarah Desa Rejoagung

Sejarah Desa Rejoagung merupakan suatu rangkaian peristiwa cikal bakal berdirinya desa. Nama Desa Rejoagung awalnya merupakan sebutan

⁶⁸ Wawancara Dengan Ibu Maimunah (Carik Desa Rejoagung) tanggal 26 Januari 2021

dari wilayah Tanggul selatan yang setiap waktu senantiasa tergenang oleh air, Rejo artinya ramai, Agung artinya banyak airnya (bahasa Jawa). Demikianlah sehingga Rejoagung artinya daerah yang senantiasa ramai/banyak airnya atau selalu tergenang.

Desa Rejoagung merupakan daerah yang tidak memiliki penduduk asli karena ditilik dari cikal bakal pendirinya adalah pendatang daerah Kertorejo dan Bongsorejo yaitu daerah di Mojowarno.

2. Kondisi desa Rejoagung

a. Letak geografis

Wilayah Desa Rejoagung terletak pada wilayah dataran dengan kordinat antara 111.97134 Bt 08.05127 Ls, dengan luas 213 Ha, dengan batas-batas wilayah, sebagai berikut:

- 1) Sebelah Utara : Desa Tapan
- 2) Sebelah Timur : Desa Bangoan
- 3) Sebelah Selatan : Desa Kedungwaru
- 4) Sebelah Barat : Desa Ketanon

Pusat pemerintahan Desa Rejoagung terletak di dusun Rejoagung RT 01 RW 02 dengan menempati areal lahan seluas 2000 m². Desa rejoagung adalah desa dengan kawasan padat penduduk yang cukup luas, dengan adanya pelaksanaan UU desa yang baru, desa rejoagung mampu memperbaiki berbagai prasarana yang cukup memadai untuk

bidang pertanian, peternakan, serta jalan lingkungan dengan melakukan perbaikan saluran air yang mampu menunjang kebutuhan warga di saat musim hujan.

Peningkatan sumber daya manusia di desa rejoagung juga seringkali dilakukan melalui berbagai kegiatan pelatihan pemuda dan kelompok masyarakat. Bumdes Rejoagung makmur dianggap mampu meningkatkan ekonomi masyarakat melalui kegiatan-kegiatan pemanfaatan sumber daya alam yang ada di desa rejoagung dengan komoditas pertanian, perikanan dan perdagangan. Bumdes Rejoagung Makmur memiliki unit usaha antara lain:

- 1) Unit Usaha Pertanian
- 2) Unit Usaha Kuliner
- 3) Unit Usaha Ruko
- 4) Unit Usaha Pengelolaan Gedung Serba Guna
- 5) Unit Usaha Pedagang Kaki Lima
- 6) Unit Usaha Lahan Parkir

Transportasi antar daerah cukup lancar, hal ini karena Desa Rejoagung dihubungkan jalan desa yang menghubungkan antar dusun maupun desa. Desa Rejoagung ini juga memiliki akses jalan raya menuju ke pusat kota. Aktivitas mobilisasi di Desa Rejoagung cukup tinggi, khususnya mobilisasi sumber-sumber kegiatan ekonomi. Selain itu juga didukung fasilitas pendidikan, fasilitas kesehatan berupa

POLINDES yang sangat membantu masyarakat dalam mendapatkan kesehatan.

Di Desa Rejoagung juga terdapat stadion sepak bola yang sangat membantu untuk masyarakat berolahraga. Stadion itu di saat hari libur banyak pengunjung untuk berolahraga jogging baik dari masyarakat di Desa Rejoagung tersebut maupun dari luar desa tersebut.

b. Demografi

Dari data kependudukan kabupaten Tulungagung Desa Rejoagung sebanyak 8956 jiwa yang terdiri 3 dusun 7 RW dan 40 RT dari jumlah tersebut pada kependudukan sebagai berikut:

Laki-laki : 4.535 Orang

Perempuan : 4.430 Orang

Jumlah : 8.965 Orang dengan total 2705 Kartu Keluarga.

3. Kependudukan

Secara umum Desa Rejoagung dapat di klasifikasi dalam 4 hal yaitu berdasarkan jenis kelamin, mata pencaharian, tingkat pendidik, dan penganut agama. Untuk lebih mudah dalam memahami klasifikasi penduduk Desa Rejoagung kami akan menggambarkan dalam bentuk table di bawah ini:

Tabel 4.2**Potensi sumber daya manusia berdasarkan tingkat pendidikan**

No.	Pendidikan	Jumlah Orang
1.	Tidak bersekolah	1433 Orang
2.	Belum tamat SD	839 Orang
3.	Tamat SD	2334 Orang
4.	Tamat SMP	1309 Orang
5.	Tamat SMA	1862 Orang
6.	Tamat Perguruan Tinggi	530 Orang

Sumber : *Badan Pusat Statistik Pemutakiran Data Perkembangan Desa*⁶⁹

Tabel 4.3**Potensi Sumber Daya Manusia****Dilihat Dari Mata Pencarian Pokok**

No.	Sumber Daya Manusia	Jumlah Orang
1.	PNS	75 orang
2.	TNI/Polri	17 orang
3.	Swasta	1442 orang
4.	Wiraswasta/Pedagang	207 orang
5.	Petani	956 orang
6.	Tukang	112 orang
7.	Buruh Tani	266 orang
8.	Pensiunan	23 orang
9.	Peternak	14 orang
10.	Jasa	6 orang
11.	Lainnya	12 orang
12.	Tidak bekerja/Penganggur	560 orang

Sumber : *Badan Pusat Statistik Pemutakiran Data Perkembangan Desa*

⁶⁹ Badan Pusat Statistik (BPS) Tulungagung, www.tulungagungkab.bps.go.id (19 Februari 2021 Pukul 20.39)

Tabel 4.4
Potensi sumber daya alam Desa Rejoagug

No.	Uraian	Luas/Ha	Hasil/Kw
1.	Tebu	23	5,795
2.	Jagung	273	18,018
3.	Kacang tanah	10	19
4.	Semangka	3	180
5.	Cabe merah	4	210
6.	Tomat	3	270
No.	Uraian	Luas/Ha	Hasil/Kw
7.	Kacang panjang	3	160
8.	Terong	3	270

Sumber : *Badan Pusat Statistik Pemutakiran Data Perkembangan Desa*

Tabel 4.5
Potensi Sumber Daya Manusia
Dilihat Dari Agama Yang Dianut

No.	Uraian	Jumlah
1.	Islam	4287 orang
2.	Katolik	27 orang
3.	Kristen	-
4.	Hindu	-
5.	Budha	2 orang

Sumber : *Badan Pusat Statistik Pemutakiran Data Perkembangan Desa*

1. Fasilitas Sosial Dan Ekonomi

a. Fasilitas Sosial

1. Tempat ibadah
 - a. Masjid 9
 - b. Mushola 22
 - c. Gereja 2
- Sekolah
 - a. PAUD 4
 - b. TK 4
 - c. RA -

d. MI	-
e. SD	3 Negri, 1 Swasta
f. SMP	1
g. SMK	1 Swasta
Kesehatan	
a. Bidan	1
b. Praktik Dokter	4
c. Posyandu	7
d. Apotek	2
Perdagangan Dan akomodasi	
a. Toko	50
b. Restoran/Rumah Makan	2
c. Warung	76

b. Ekonomi

- 1) Koperasi / Pra Koperasi : 3 Unit
- 2) Bank Umum : 1 Unit
- 3) BPR : 1 Unit
- 4) Industri Kayu : 6 Unit
- 5) Industri Kain : 250 Unit
- 6) Industri Ayaman : 1 Unit
- 7) Industri Makanan Dan Minuman : 6 Unit
- c. Sosial
 - 1) RW : 7
 - 2) RT : 40
 - 3) Organisasi Pemuda : 2 Lembaga
 - 4) Organisasi Bapak : 5 Lembaga (Pertanian, IPHI, dll)
 - 5) Kel. Gotong Royong : 2 lembaga (rukun kematian, dll)
- d. Potensi Kelembagaan
 - 1) Jenis Aparat Desa
 - Kades : 1
 - Sekdes : 1
 - Kaur pemerintahan : 1
 - Kaur umum : 1
 - Kaur kesra : 1
 - Staf : 1
 - Kaur keuangan : 1
 - Kasun : 3

- RW : 7
 - RT : 40
 - BPD : 12
- 2) Kelembagaan Politik
- a) Golkar
 - b) Demokrat
 - c) PDI-P
 - d) PPP
 - e) PAN
 - f) PKB
- 3) Lembaga Pendidikan
- a) Tk : 4
 Jumlah Guru : 9
 Jumlah Murid : 106
 - b) Sd / Sederajat : 3 (Negeri) 1 (Swasta)
 Jumlah Guru : 25 (Negeri) 47 (Swasta)
 Jumlah Murid : 445 (Negeri) 873 (Swasta)
 - c) Smp / Sederajat : 1 (Swasta)
 Jumlah Guru : 5
 Jumlah Murid : 31
 - d) Sma / Sederajat : -
 Jumlah Guru : -
 Jumlah Murid : -

B. Data Temuan Penelitian

Dalam suatu organisasi bisnis memiliki strategi pemasaran untuk mengembangkan bisnis tersebut. Seperti dunia perdagangan ikan hias di desa Rejoagung mulai mendapat perhatian yang serius dari masyarakat maupun pemerintah desanya. Bisnis ikan hias mampu memberikan keuntungan yang lebih bagi para supplier-supplier ikan di Desa Rejoagung. Selain harga yang cukup tinggi, perkembangbiakan ikan hias relatif mudah, terlebih lagi dengan penerapan teknologi modern yang saat ini berkembang pesat. Siklus reproduksi atau pemijahan ikan hias relatif cepat (0,5-1,5 bulan), sehingga

dalam jangka waktu satu tahun dapat dilakukan 8-24 kali pemijahan untuk sepasang induk ikan hias (pembenihan).

Perawatan ikan hias harus dengan baik dan sungguh-sungguh agar bisa menambah kesegaran, keindahan dan kesejukan lingkungan melalui jenis, warna, ukuran dan bentuk tubuhnya yang indah dan menarik. Di Desa Rejoagung ini sebagian masyarakatnya pembudidaya ikan, khususnya ikan hias yang paling banyak pembudidaya. Hal ini juga didukung dengan adanya data statistik kecamatan tulungagung. Selain petani ikan di Desa Rejoagung juga terdapat pengepul dan supplier. Ketigaanya saling berkaitan saling menguntungkan satu sama lain.

Supplier merupakan tingkat teratas ketiganya yang menghimpun ikan-ikan baik dari petani dan pengepul. Supplier-supplier ikan di desa Rejoagung melakukan proses penyetoran, menyusun informasi seputar ikan yang akan dijual dipasaran, melakukan proses pemasaran, penawaran kepada petani ikan, konsumen ataupun pengepul melalui media online ataupun datang langsung ke lokasi, dan menjaga kualitas dan kuantitas ikan yang dijual. Ada beberapa supplier yang ada di desa Rejoagung dimana masing-masing supplier tersebut memiliki strategi pemasaran sendiri-sendiri.

1. Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung

Strategi pemasaran adalah pedoman dijadikan dasar dalam melakukan kegiatan pemasaran mulai dari perencanaan produk hingga distribusi kepada konsumen yang memberikan dampak pada kondisi bisnis

kedepannya juga untuk mencapai tujuan bisnis yang efektif dan efisien dalam menghadapi persaingan bisnis.

Dari paparan diatas yang telah diungkapkan oleh supplier ikan Mas Koki yang ada di desa Rejoagung dapat diambil sebuah kesimpulan bahwa ada factor-faktor pendorong penjualan usahanya, factor-faktor tersebut diantaranya sebagai berikut ini:

a. Produk (*Product*)

Produk merupakan jumlah sesuatu yang akan ditawarkan ke konsumen dan pelanggan dengan pelayanan yang baik guna mendukung penjualan produk tersebut. Produk merupakan bagian terpenting dalam keberhasilan menjalankan bisnis. Dari produk tersebut bisa dikenal oleh konsumen dari berbagai kalangan. Produk ditentukan oleh dua faktor, yaitu kuantitas dan kualitas produk yang ditawarkan. Kualitas merupakan tingkat baik buruknya suatu produk yang dijual kepada konsumen. Kuantitas merupakan keadaan banyak atau sedikit suatu produk yang di jual kepada konsumen. Hal ini juga dilakukan supplier ikan Mas Koki yang ada di desa Rejoagung dengan menjaga kualitas dan kuantitas agar ikan selalu dalam keadaan yang bagus dan layak dijual maupun dipasarkan. Ikan yang berkualitas adalah ikan yang sehat, memiliki bentuk tubuh ideal, warna tubuh yang lebih tegas dan cerah.

Di Desa Rejoagung supplier ikan hias yang pasarannya sudah sampai ke luar kota bahkan ada yang sampai ke luar pulau. Produk yang di tawarkan yaitu berbagai jenis ikan Mas Koki. Dalam pengiriman bisa sampai 2-5 ikan Mas Koki dengan berbagai ukuran untuk memenuhi suatu permintaan, seperti yang disampaikan oleh bapak Saji yaitu sebagai berikut:

“saya mempunyai berbagai macam ikan yang saya budidayakan mbak. Mulai dari ikan Koi, Koki, dan Cupang. Untuk ikan koi ada jenis beberapa yang saya pasarkan diantaranya yaitu ikan Mas Koki Oranda 3c, Oranda Panda, Tanco, dan Rancu. Saya sebagai supplier menyetokkan ikan saya ke berbagai konsumen maupun pengepul ikan diantaranya; Ruben, Adi, Aldi, Bima Joo, Aceng, Ucan, Mofish, Gama, Mulyono, Erick, Deddy, Fajar Berlian, Gunawan, Justitia, Saiful, Ahmad, Daffi, Fikri Arianto. Macam dan jenis ikan yang paling banyak peminat untuk sekarang ini yaitu ikan Mas Koki dan Ikan Cupang. Dari masing-masing jenis semua ada ukurannya sendiri-sendiri. Mulai dari ukuran 5-17 cm. Beberapa jenis saya mempunyai bibit sendiri kemudian saya budidayakan dengan baik agar mendapatkan kualitas dan kuantitas ikan yang bagus. Pengemasan saya menggunakan plastik yang biasa digunakan untuk mengirim ikan itu mbak, dan nanti saya masukkan lagi kedalam kardus. Jika pengiriman menggunakan kargo pesawat setelah di masukkan ke plastic kemudian dipacking lagi di masukkan ke styrofoam. Untuk jumlah ikan yang dimasukkan ke dalam plastic tergantung size ikannya.”⁷⁰

Mas Adi selaku konsumen, sering melakukan pembelian di Bapak Saji merasa puas atas produk yang dimiliki Bapak Saji:

⁷⁰ Wawancara Dengan Bapak Saji (Pemilik Nov-Goldfish Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 15 Februari 2021

“Saya melakukan pembelian ikan di Bapak Saji jenis ikan Mas Koki Rancu dan Oranda. Saya juga pernah membeli benihan ikannya. Dari benihan tersebut saya merawatnya dengan baik agar menjadi ikan dengan size yang besar. Saya membeli dengan size antara 10-13 cm. Produk ikan Mas Koki Bapak Saji bagus, warna menarik dan cantik. Karena disana mengutamakan kualitas dan kuantitas. Pelayanan juga ramah, alhamdulillah selama order disana saya belum mengalami kekecewaan. Pengemasan yang selalu bagus, tidak pernah ada cacat dari ikannya dan plastiknya juga tahan lama sampai ke rumah saya. Saya selalu mendapatkan kualitas dan kuantitas ikan yang baik.”⁷¹

Sama halnya dengan Bapak Saji, supplier lain juga mengirim beberapa jenis ikan hias diantaranya bapak Sugeng seperti berikut:

“Ikan saya yang laku di pasaran yaitu ikan koki rancu. Ikan-ikan saya laku diambil oleh pengepul ikan diantaranya bapak Budi, Mul Santoso, dan Bapak Agung. Ukuran ikan saya yang laku di pasaran yaitu ukuran 8-12 cm selain itu saya juga menjual benihan. Untuk mengenai pengemasan saya juga sama dengan yang lain mbak yaitu dengan menggunakan plastik dan kemudian dimasukkan kedalam kardus. Jika pengiriman menggunakan kargo pesawat harus menggunakan Styrofoam.”⁷²

Bapak Agung yang sering mengambil ikan di Bapak Sugeng selalu melakukan pembelian beberapa kali dengan jenis produk ikan diantaranya yaitu:

“saya membeli produk ikan di Bapak Sugeng selalu mendapatkan kualitas dan kuantitas yang baik. Karena di bapak sugeng memiliki ikan benihan sendiri sehingga ikan yang size antara 8-12 itu bagus karena pembudidayaan dari

⁷¹ Wawancara Dengan Mas Adi (Konsumen Bapak Saji Supplier Ikan Mas Koki Di Rejoagung) Pada Tanggal 27 Februari 2021

⁷² Wawancara Dengan Bapak Sugeng (Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 16 Februari 2021

benihan ikan yang dimilikinya. Saya membeli di bapak sugeng langsung ke lokasinya sehingga saya bisa memilih ikan sendiri sesuai dengan yang saya inginkan. Saya membeli ikannya dengan jumlah yang banyak. Biasanya ikan tersebut akan saya jual lagi. Jenis ikan yang saya beli yaitu ikan Mas Koki Rancu dan Oranda 3c. Pengemasan menggunakan plastik, ikan bisa hidup sampai rumah dan gak ada ikan yang cacat.”⁷³

Pada supplier lain kebanyakan jenis ikannya sama. Cara pengirimannya juga menggunakan plastik dan kemudian dimasukkan ke kardus. Diantaranya bapak Budi:

“Untuk mengenai jenis ikan hias saya yaitu ikan mas koki oranda, rancu, tosa. Selain koki saya juga mempunyai ikan cupang dan grameh. Mengenai pengemasan juga sama saja dengan yang lainnya mbak yaitu dengan dimasukkan plastik, kemudian jika di kirim keluar kota maupun ke luar pulau ikan Mas koki dimasukkan ke plastik setelah itu dimasukkan ke kardus agar ikan sampai ke pembeli dengan selamat. Untuk mengenai ukuran ikan Mas Kokinya saya mengambil ukuran sesuai dengan pesanan/permintaan. Ada juga yang ambil ikan dengan size yang besar.” Saya juga menjual produk ikan Mas Koki benihan.”⁷⁴

Bapak Nur pembeli produk ikan di Bapak Budi mengungkapkan bahwa:

“saya konsumen Bapak Budi membeli produk ikan jenis Oranda dan Tosa. Saya biasanya membeli dengan ukuran besar. Pembelian saya melalui media online seperti whatsapp. Saya melihat story Bapak Budi kemudian saya tertarik dan saya membelinya. Kemudian pengemasannya menggunakan

⁷³ Wawancara Dengan Bapak Agung (Konsumen Bapak Sugeng Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 27 Februari 2021

⁷⁴ Wawancara Dengan Bapak Budi (Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 16 Februari 2021

plastik dikemas dengan baik. Kualitas produk ikan juga tidak pernah mengecewakan saya mbak.”⁷⁵

Kemudian selanjutnya di ungkapkan oleh bapak Dapit yaitu:

“Untuk produk jenis ikan yang saya miliki yaitu ikan mas Koki Rancu, Oranda dan Tosa. Kemudian kalau susah memiliki kualitas bagus dan layak dipasarkan saya pasarkan. Untuk pengiriman luar kota ataupun di daerah kota sini menggunakan plastik mbak dan kalau di luar kota itu menggunakan plastik kemudian dimasukkan ke dalam kardus agar ikan selamat sampai tujuan.”⁷⁶

Produk ikan selalu memberikan kualitas dan kuantitas yang baik berikut ungkapan dari Mas Bahrul selaku konsumen:

“saya konsumen dari Bapak Dapit membeli produk ikannya dengan jenis Ikan Mas Koki Rancu. Kualitas dari ikan yang saya beli selalu bagus tidak ada cacatnya. Kalau ada cacatnya sama Bapak Dapit pasti diganti mbak. Pengemasan dengan plastik selalu aman dan ikan selamat sampai rumah saya mbak.”⁷⁷

b. Harga (*Price*)

Harga adalah sejumlah uang yang dibayarkan untuk memiliki atau memperoleh produk yang dibutuhkan maupun diinginkan. Harga tidak bisa dipisahkan dalam usaha jual beli. Harga sebagai petunjuk bagaimana nilai produk atau jasa bagi seseorang. Harga ditentukan dari besarnya pengorbanan yang dilakukan untuk menghasilkan

⁷⁵ Wawancara Dengan Bapak Nur (Konsumen Bapak Budi Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 28 Februari 2021

⁷⁶ Wawancara Dengan Bapak Dapit (Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 16 Februari 2021

⁷⁷ Wawancara Dengan Mas Bahrul (Konsumen Bapak Dapit Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 28 Februari 2021

kualitas barang tersebut dan laba atau keuntungan yang diharapkan. Oleh karena itu, penentuan harga dari seorang supplier merupakan masalah yang cukup penting.

Dalam penetapan harga supplier ikan Mas Koki yang ada di desa Rejoagung didasarkan pada suatu produk ditambah dengan beberapa jasa lain serta keuntungan yang memuaskan. Keputusan dari konsumen tidak hanya berdasarkan pada harga, tetapi banyak juga faktor lain yang menjadi pertimbangan, misalnya kualitas, kepercayaan dan sebagainya. Setiap supplier ikan Mas Koki yang ada di desa Rejoagung menetapkan harga yang paling tepat untuk menghasilkan keuntungan yang paling baik, baik untuk jangka pendek maupun untuk jangka panjang.

Dalam hal strategi penentuan harga supplier ikan yang ada di desa Rejoagung menetapkan harga pada masing-masing jenis ikan berbeda. Untuk mengenai harga tergantung size dan jenisnya. Body ikan juga mempengaruhi harga dari ikan tersebut. Jenis ikan yang bermacam-macam banyak juga resiko pengiriman saat jarak jauh itu juga mempengaruhi harga. Seperti yang disampaikan oleh bapak Saji:

“untuk masalah harga itu bervariasi mbak, tergantung jenis ikan, size, dan juga body dari ikan tersebut. Untuk Semakin jenis itu langka semakin mahal pula. Semakin body ikan tersebut bagus juga bisa meningkatkan harga. Jenis ikan Mas Koki Oranda Panda kepala putih, badan hitam size 13 cm kisaran harga 800-1jt. Sedangkan untuk jenis ikan Mas Koki

Oranda 3c size 13 cm dengan harga 250 ribu”. Untuk Rancu kisaran harga 500 ribu. Untuk pengiriman luar kota ataupun luar pulau tentu saya pernah mengalami resiko yaitu sirip patah dan ikan mati. Tapi dari resiko tersebut saya menawarkan ganti rugi seperti perjanjian yang dilakukan sebelum melakukan akad jual beli.”⁷⁸

Harga ikan mas koki untuk konsumen bermacam-macam. Mas Adi menjelaskan sebagai berikut :

“terkait harga tergantung size yang saya beli mbak. Body juga berpengaruh dalam harga. Bodynya bagus Bapak Saji juga akan memberikan harga lumayan mahal. Produk Ikan Mas Koki dengan jenis Rancu saya membeli dengan harga 500 ribu dengan size 14. Sedangkan Oranda 3c itu harganya 250 size 13. Ada Oranda panda tergolong jenis yang harganya mahal mb yaitu 800rb-1jt itu kepalanya putih badan hitam sizenya 13.”⁷⁹

Setelah penjelasan dari bapak Saji, ada dari bapak Sugeng yang harganya juga sama seperti yang dijelaskan bapak Saji yaitu melihat dari jenis ikan dan kualitas dari ikan tersebut:

“dari segi harga saya bervariasi mbak disini, tergantung kuantitas dan kualitas dari ikannya. Kalau termasuk jenis ikan langka ya harganya mahal bisa sampai jutaan. Untuk pengiriman ikan saya kebanyakan di daerah Tulungagung sini. Biasanya yang mengambil itu pengepul ikan mbak. Untuk seperti harganya 50rb-200rb an. Kalau pengiriman dekat saya bisa melayani COD. Resiko juga tidak terlalu banyak. Tapi kebanyakan pengepul ikan itu langsung ambil dirumah.”⁸⁰

⁷⁸ Wawancara Dengan Bapak Saji (Pemilik Nov-Goldfish Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 15 Februari 2021

⁷⁹ Wawancara Dengan Mas Adi (Konsumen Dari Bapak Saji Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 27 Februari 2021

⁸⁰ Wawancara Dengan Bapak Sugeng (Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 16 Februari 2021

Konsumen dari Bapak Sugeng membeli dengan harga sesuai jenis dan kualitas body, warna ikan. Berikut ungkapan Bapak Agung:

“Produk ikan yang saya beli biasanya dengan harga 200 ribu. 200 ribu itu size 11 jenis ikannya Oranda 3c. saya ambil dengan jumlah banyak biasanya ada potongan harganya. Selain membeli jenis Oranda 3c saya juga membeli Ikan Mas Koki jenis Rancu. Kalau Rancu saya dapat harga 400 ribu dengan size 13.”⁸¹

Sama halnya dengan supplier ikan lainnya dalam penentuan harga.

Berikut penjelasannya dari bapak Budi:

“berbicara mengenai soal harga macam-macam. Dari harga tersebut saya mengambil keuntungan kisaran 10%-25%. Kalau pengiriman luar kota dan luar pulau pasti harga berbeda. Untuk resiko yang pernah saya alami yaitu plastik kempes mbak. Kalau untuk ikan mati alhamdulillah saya belum pernah.”⁸²

Bapak Nur pembeli produk ikan di Bapak Budi mengungkapkan bahwa:

“saya konsumen Bapak Budi membeli produk ikan jenis Oranda dan Tosa. Harga yang saya dapat untuk jenis Oranda itu 250 ribu size 13. Sedangkan untuk Tosa itu dengan harga 300 ribu. Dengan harga segitu kualitas dan kuantitasnya sudah bagus mbak. Pengemasannya juga tidak ada cacatnya aman sampai rumah saya.”⁸³

⁸¹ Wawancara Dengan Bapak Agung (Konsumen Bapak Sugeng Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 27 Februari 2021

⁸² Wawancara Dengan Bapak Budi (Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 16 Februari 2021

⁸³ Wawancara Dengan Bapak Nur (Konsumen Bapak Budi Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 28 Februari 2021

Hampir sama dengan supplier ikan yang lainnya, bapak Dapit juga menentukan harga dari jenis , ukuran dan kualitas ikan:

“untuk harga itu sendiri saya melihatnya dari jenis ikan, ukuran, kualitas dan pengirimannya sampai mana, kalau mendapat pembeli luar kota ya otomatis harga berbeda dari pembelian yang antar desa. Karena pengiriman luar kota resiko besar kecilnya ada. Dan biasa transport untuk sekarangpun ya lumayan. Ada lagi kalau mendapat resiko ikan mati. Itu resiko sangat besar. Bisa mengganti ikan baru.”⁸⁴

Bapak Dapit juga menentukan harga dari jenis , ukuran dan kualitas ikan. Penjelasan dari konsumen Mas Bahrul seperti ini:

“saya membeli produk ikan di Bapak Dapit dengan jenis Rancu. Harga yang saya dapat 500 ribu mbak. Itu dengan size 14. Harga segitu pas dengan jenis, ukuran dan warnanya. Dengan harga segitu saya mendapat kualitas bagus mbak. Harga dan kualitasnya sepadan tidak mengecewakan saya mbak.”⁸⁵

c. Distribusi (*Place*)

Distribusi merupakan proses penyediaan jasa, untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen ataupun pengurus bisnis. Proses Distribusi atau penyalur ini bekerja untuk mengusahakan perpindahan bukan hanya secara fisik tapi agar jasa-jasa dapat diterima oleh konsumen.

⁸⁴ Wawancara Dengan Bapak Dapit (Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 16 Februari 2021

⁸⁵ Wawancara Dengan Mas Bahrul (Konsumen Dari Bapak Dapit Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 28 Februari 2021

Proses pendistribusian ikan antara supplier satu dengan yang lainnya biasanya berbeda-beda tergantung jarak dan lokasinya. Adapun penjelasan dari bapak Saji sebagai berikut:

“kalau masalah pengiriman konsumen dari luar pulau yaitu Bandar Lampung, Batam, saya menggunakan pengiriman kargo pesawat mbak, karena untuk meminimalisir ikan mati soalnya ikan di dalam plastik hanya bertahan 12 jam. Untuk yang pengiriman di luar kota antara lain di Sidoarjo, Mojokerto, Cikampek, Bandung, Cileduk, Cimahi, Tasikmalaya, Tangerang, Solo, Jakarta, Bekasi, Purwokerto, Jogja, Kudus, dan Cilegon Banten. Biasanya saya menggunakan pengiriman antara lain Harapan Jaya, KAI Logistik, KIB, KI8 Expres. Biasanya saya mengirimkan ikan ke jasa pengiriman itu menggunakan mobil kalau jumlahnya banyak. Kalau untuk satu saja saya menggunakan motor. Saya juga bisa melayani cod. Biasanya cod saya lakukan di antara tengah-tengah kota. Misalnya seperti Tulungagung dengan Trenggalek codnya di gondang ataupun diperbatasan Tulungagung-Trenggalek. Sehari sebelum pengiriman ikan sudah dimasukkan kedalam plastik, supaya ikan dapat beradaptasi dan juga untuk melihat ikan benar-benar sehat atau tidak. Kalau ikan bermasalah bisa diganti dengan ikan yang sehat.”⁸⁶

Proses pendistribusian ikan untuk konsumen itu berbeda-beda. Berikut penjelasan Mas Adi konsumen dari Tulungagung:

“saya konsumen Bapak Saji dari ngantru mbak, alamat rumah saya dekat dari supplier Bapak Saji jadi pengiriman tidak melalui kurir. Kalau konsumen dari luar kota maupun luar pulau itu pengiriman menggunakan kurir. Biasanya saya membeli ikan di Bapak Saji itu melalui online. Kemudian ikan dikirim menggunakan mobil pick up kalau pembelian saya

⁸⁶ Wawancara Dengan Bapak Saji (Pemilik Nov-Goldfish Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 15 Februari 2021

banyak dan kalau saya membeli ikan Cuma satu di antaranya menggunakan montor mbak.”⁸⁷

Berikut selanjutnya pemaparan pendistribusian dari bapak sugeng:

“Untuk pengiriman ikan Mas Koki, saya biasanya menggunakan montor mbak, karena konsumen saya kebanyakan antar desa atau Tulungagung sini saja. Biasanya ada juga yang langsung ambil kerumah sendiri. Untuk pendistribusian ikan saya untuk saat ini masih banyak antar desa.”⁸⁸

Pendistribusian Ikan Mas Koki untuk wilayah Tulungagung itu rata-rata sama berikut ungkapan dari Bapak Agung konsumen dari Bapak Sugeng:

“saya membeli ikan di Bapak Sugeng langsung ke rumahnya otomatis ikan yang saya beli itu saya bawa sendiri menggunakan montor. Kalau saya membeli ikannya dengan jumlah banyak saya biasanya membawa pick up sendiri.” Tetapi Bapak sugeng juga melayani pengantaran ikan sampai kerumah. Saya lebih memilih langsung kerumahnya kemudian bisa memilih-memilih ikan dan saya bawa ikannya sendiri.”⁸⁹

Seperti halnya dengan supplier ikan yang lainnya, bapak Budi melakukan pendistribusian diantaranya yaitu:

“pengiriman saya jika ke luar kota diantaranya Jawa Barat, Jawa Tengah dan juga luar pulau. Pengiriman menggunakan jasa pengiriman seperti KAI Logistik, KIB dan

⁸⁷ Wawancara Dengan Mas Adi (Konsumen Bapak Saji Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 27 Februari 2021

⁸⁸ Wawancara Dengan Bapak Sugeng (Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 16 Februari 2021

⁸⁹ Wawancara Dengan Bapak Agung (Konsumen Bapak Sugeng Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 27 Februari 2021

KI8 Exspres. Untuk pengantaran ke jasa pengiriman tersebut menggunakan mobil mbak.”⁹⁰

Sama halnya penjelasan konsumen dari supplier lainnya berikut penjelasan Bapak Nur selaku konsumen Bapak Budi:

“saya konsumen dari Bapak Budi, ikan yang saya beli diantarkan menggunakan mobil pick up. Kalau pembelian hanya satu ataupun dua diantar menggunakan montor. Pak budi juga melakukan pendistribusian jauh keluar kota maupun keluar pulau. Jika pendistribusian jauh Bapak Budi menggunakan jasa pengiriman tau saya seperti KAI Logistik, KIB dan KI8 Exspres.”⁹¹

Setelah pemaparan dari Bapak Budi, selanjutnya pemaparan dari Bapak Dapit:

“untuk pengiriman dengan jumlah banyak saya menggunakan mobil pick up, karena lokasi masih bisa ditempuh dan juga tidak terlalu jauh akses jalan juga masih bisa ditempuh dengan mobil pick up. Sedangkan pembelian yang tidak terlalu banyak, satu atau dua ikan biasanya pengantaran menggunakan montor. Biasanya pembelian satu, dua ikan itu konsumen mengajak cod ditempat yang sebelumnya sudah disepakati.”⁹²

Pemaparan dari konsumen Bapak Dapit yaitu Mas Bahrul berikut ini:

“saya membeli ikan di Bapak Dapit pendistribusiannya menggunakan mobil pick up, karena lokasi saya dengan Bapak Dapit tidak begitu jauh mbak aksesnya juga mudah menuju rumah saya. Bapak dapit juga bisa melayani COD mbak saya pernah di tawari COD. Tapi saya lebih memilih langsung

⁹⁰ Wawancara Dengan Bapak Budi (Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 16 Februari 2021

⁹¹ Wawancara Dengan Bapak Nur (Konsumen Bapak Budi Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 28 Februari 2021

⁹² Wawancara Dengan Bapak Dapit (Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 16 Februari 2021

diantar kerumah enak tinggal menunggu sudah bisa datang tanpa menyita waktu untuk kesana kemari.”⁹³

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi Penjualan merupakan kegiatan untuk memperkenalkan produk dengan menarik mungkin sehingga konsumen akan mudah untuk melihatnya dan bahkan dengan cara penempatan dan pengaturan tertentu maka produk tersebut akan menarik perhatian konsumen. Promosi terdiri dari periklanan, maupun penjualan pribadi. Tujuan promosi yang dilakukan supplier ikan Mas Koki di desa Rejoagung yaitu menginformasikan dan membujuk pembeli.

Dalam hal promosi, supplier-supplier ikan yang ada di desa Rejoagung memiliki cara berpromosi rata-rata hampir sama. Berikut penjelasan dari Bapak Saji:

“awal mula pembudidayaan ikan saya ini saya promosikan melalui teman ke teman. Di awal mula itu saya menjual bibit ikan. Setelah itu pasaran ikan mas koki meningkat saya mengiklankan ikan saya melalui media social, seperti facebook, Instagram, dan whatsapp. Di facebook saya ikut grub-grub jual beli ikan yang ada di seluruh kota. Di grub itu biasanya juga mengadakan lelang. Saya juga pernah menang lelang dan juga saya juga biasanya mempromosikan ikan saya melalui lelang di facebook.”⁹⁴

⁹³ Wawancara Dengan Mas Bahrul (Konsumen Bapak Dapit Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 28 Februari 2021

⁹⁴ Wawancara Dengan Bapak Saji (Pemilik Nov-Goldfish Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 15 Februari 2021

Promosi dari Bapak Saji untuk mencari konsumen yaitu melalui media sosial. Berikut penjelasan dari konsumennya sendiri yaitu Mas Adi:

“saya mengetahui Nov-goldfish milik Bapak Saji ini dari media sosial facebook. Saya kan gabung di komunitas ikan gitu nah saya mengetahui iklan dari Bapak Saji yang menawarkan jenis-jenis ikannya di Grup komunitas ikan yang ada di facebook. Setelah mengetahui dari facebook saya juga tahu Instagram penjualan Bapak Saji, dia juga memasarkan ikannya melalui Instagram. Dan Bapak Saji juga sering melakukan lelang di Facebook.”⁹⁵

Untuk selanjutnya penjelasan promosi dari bapak Sugeng yaitu:

“saya promosi itu melalui teman ke teman. Ada teman yang langsung membeli juga, saya kebanyakan promosi itu melalui Facebook dan juga whatsapp. Dan kebanyakan orang yang membeli ikan saya itu datang langsung melihat jenis-jenis ikan di kolam yang saya miliki.”⁹⁶

Penjelasan dari Bapak Agung konsumen Bapak sugeng berikut ini penjelasannya:

“saya mengetahui ada supplier ikan Bapak Sugeng ini dari teman saya. Di saat itu saya kan mengambil ikan di teman saya kemudian ikannya itu stoknya tinggal sedikit terus di sarankan untuk beli di Bapak Sugeng. Saya kemudian datang langsung kerumahnya dan memilih-milih ikannya.”

Hampir sama dengan supplier lain, ini penjelasan dari bapak Budi:

“sama halnya dengan supplier ikan lainnya promosi saya kebanyakan melalui facebook. Saya juga mengikuti grub-

⁹⁵ Wawancara Dengan Mas Adi (Konsumen Bapak Saji Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 27 Februari 2021

⁹⁶ Wawancara Dengan Bapak Sugeng (Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 16 Februari 2021

grub yang ada di facebook. Selain itu saya juga pernah melakukan lelang untuk jenis-jenis ikan saya.”⁹⁷

Kebanyakan memiliki kemiripan antara supplier satu dengan yang lainnya. Saya Bapak Nur konsumen dari Bapak Budi mengetahui promosi ikan dari berikut ini:

“saya konsumen Bapak Budi mengetahui Produk Ikan Mas Kokinya dari promosi media sosial yaitu facebook. Bapak Budi ini mengikuti grub-grub komunitas supplier ikan di facebook. Sehingga banyak konsumen yang mengetahui produk ikannya. Dari yang saya tahu di halaman facebooknya Bapak Budi sering mempromosikan ikannya di Facebook tersebut.”⁹⁸

Dari yang saya amati pemaparan-pemaparan sebelumnya kebanyakan promosinya sama. Berikut penjelasan dari bapak Dapit:

“Ikan awal mula saya promosikan melalui teman ke teman, setelah itu pasaran ikan mulai bagus saya terjun melakukan promosi ke media sosial. Seperti facebook dan whatsapp sama halnya dengan pembudidaya-pembudidaya ikan-ikan yang lainnya.”⁹⁹

Mas Bahrul selaku konsumen Bapak Dapit mengetahui produk ikan yang dimilikinya yaitu dari media sosial berikut penjelasannya:

“saya selaku konsumennya mengenal produk ikannya dari facebook mbak. Bapak dapit itu melakukan promosi melalui halaman facebook. Setelah mengetahui dari facebooknya saya meminta whatsapp Bapak Dapit. Bapak Dapit

⁹⁷ Wawancara Dengan Bapak Budi (Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 16 Februari 2021

⁹⁸ Wawancara Dengan Bapak Nur (Konsumen Bapak Budi Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 28 Februari 2021

⁹⁹ Wawancara Dengan Bapak Dapit (Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 16 Februari 2021

juga melakukan promosi Ikan Mas Kokinya di story whatsapp juga mbak.”¹⁰⁰

C. Analisis Data

1. Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung

a. Produk (*Product*)

Di Desa Rejoagung Kedungwaru Tulungagung ada beberapa supplier ikan hias yang ada di Tulungagung. Jenis ikan Mas Koki di Desa Rejoagung ini yaitu jenis oranda panda, oranda 3c, tanco, rancu. Ada juga jenis ikan hias lainnya seperti ikan Koi dan ikan Cupang. Untuk mengenai size ikan yang laku dipasaran yaitu antara size 5 sampai dengan 17 cm. Dan ada juga yang menggunakan istilah Jumbo.

Untuk memenuhi permintaan pasar, supplier membudidayakan ikan sendiri kemudian dijual dengan benihan ataupun ukuran sedang maupun besar. Untuk pengemasan produk semua sama menggunakan plastik. Dan jika melakukan pengiriman luar pulau menggunakan plastik kemudian dimasukkan ke dalam Styrofoam, untuk melindungi ikan juga meminimalisir resiko yang akan timbul.

Pemenuhan kepuasan konsumen supplier-supplier ikan yang ada di Desa Rejoagung memberikan produk berkualitas bagus agar tidak mengecewakan konsumen. Kepuasan konsumen sangat penting

¹⁰⁰ Wawancara Denga Mas Bahrul (Konsumen Bapak Dapit Supplier Ikan Mas Koki Di Desa Rejoagung) Pada Tanggal 28 Februari 2021

untuk supplier ikan yang ada di desa Rejoagung, kepuasan konsumen memberikan dampak untuk produk ikan Mas Koki.

Supplier-supplier yang ada di desa Rejoagung untuk mengukur kepuasan pelanggan yaitu dengan menerapkan system keluhan kesah. Jadi jika konsumen mengalami ketidakpuasan produk bisa langsung komplain ke supplier.

b. Harga (*Price*)

Strategi penentuan harga itu bervariasi. Tergantung jenis, ukuran dan body ikan. Kualitas dan kuantitas di pertimbangkan dalam penentuan harga ikan tersebut. Letak lokasi pengiriman berbeda menjadi faktor penentu penetapan harga juga. Ada pengiriman udah sampai ke luar pulau ada juga di luar kota. Tentu akan membedakan harga jual.

Disamping lokasi jauh resiko juga menjadi faktor dalam penentuan harga. Resiko diantaranya seperti sirip patah, ekor patah, ikan mati karena kehabisan oksigen, cedera atau cacat dan lain sebagainya.

Tinggi permintaan dari pasar juga bisa mempengaruhi harga dan juga jenis ikan Mas Koki yang dijual. Untuk keuntungan itu pembudidaya ikan Mas Koki kisaran 10%-25%. Keputusan harga disesuaikan dengan sasaran pemasaran. Harga mempengaruhi citra

dari produk ikan Mas Koki. Produk ikan Mas Koki memiliki kualitas dan kuantitas, supplier yang ada di desa Rejoagung tentu harga bisa di naikkan dan begitupun sebaliknya.

Konsumen supplier ikan Mas Koki di desa Rejoagung menilai harga dari produk ikan yang dimilikinya sesuai dengan kualitas dan kuantitas yang dimiliki jenis ikan tersebut juga sesuai dengan pelayanan yang diberikan.

c. Distribusi (*Place*)

Proses distribusi ikan kirim keluar kota di Jawa Tengah, Jawa Barat, Sidoarjo, Mojokerto, Cikampek, Bandung, Cileduk, Cimahi, Tasikmalaya, Tangerang, Solo, Jakarta, Bekasi, Purwokerto, Jogja, Kudus, dan Cilegon Banten, semua hampir sama, yakni menggunakan mobil pick up ataupun mobil biasa.

Akan tetapi yang mempunyai pelanggan dari luar pulau seperti Bandar Lampung, Batam menggunakan jasa pengiriman kargo pesawat. Selain prosesnya juga cepat, dengan menggunakan pengiriman kargo pesawat juga meminimalisir resiko ikan mati ketika saat perjalanan.

Jangka waktu ikan ketika didalam pesawat hanya 12 jam saja. Berbeda dengan ikan yang berada di mobil pick up itu jangka waktunya bisa bertahan sampai dengan 24 jam. Untuk pembudidaya

ikan yang kosumennya antar desa menggunakan jasa pengiriman menggunakan montor dan dengan sistem cod.

Distribusi yang diberikan untuk konsumen bagus. Supplier ikan Mas Koki selalu tepat dan cepat dalam pendistribusian, produk bisa sampai ke tangan konsumen tanpa adanya kendala. Layanan cod untuk konsumen di tetapkan dengan bagus, ikan sampai ke tangan konsumen dengan cepat dan konsumen merasa puas.

d. Promosi (*Promotion*)

Strategi promosi dari setiap supplier itu hampir sama. Ada promosi langsung juga ada promosi melalui media sosial. Kebanyakan para supplier promosi melalui media sosial. Melakukan promosi pemasaran langsung, cara terbaik untuk menjangkau banyak pelanggan, pembudidaya menggunakan media sosial sebagai media pemasaran seperti facebook, instagram dan whatsapp.

Kemajuan teknologi informasi sangat mempengaruhi proses promosi yang dilakukan oleh supplier ikan yang ada di desa Rejoagung. Ada juga jaringan sosial atau platform lainnya seperti forum untuk menjangkau pembeli, menggunakan internet sebagian besar dari mereka menggunakan platform media sosial.

Selain menggunakan media internet, ikut bergabung dalam grub jual beli ikan yang ada dimedia facebook, dan juga menggunakan

media whatsapp untuk promosi dengan orang-orang yang dikenali seperti keluarga teman dekat yang merupakan pemasaran efektif untuk pemasaran jenis-jenis ikan yang dimiliki.

Promosi yang dilakukan merupakan memberikan informasi, memberi pengaruh dan meningkatkan target pasar akan produk yang kita miliki dan juga bisa diterima oleh pasar. Tujuan promosi supplier yaitu membujuk konsumen agar melakukan pembelian produk yang ditawarkan. Periklanan di media sosial merupakan salah satu trik supplier-supplier Ikan Mas Koki yang ada di Desa Rejoagung untuk mengajak konsumen membeli produk. Penjualan langsung dari teman ke teman langkah untuk mengenalkan produk secara langsung ke pembeli.

Media sosial menjadi strategi promosi yang sudah dimiliki oleh supplier-supplier Ikan Mas Koki. Karena saat ini media sosial yang sangat besar untuk orang berkeinginan membeli produk. Konsumen yang dimiliki supplier-supplier ikan Mas Koki di desa Rejoagung kebanyakan mengenal produknya dari promosi melalui media sosial berupa facebook, whatsapp dan instagram.